



LOS “SOBREPREGIOS” EN CONTRATACIÓN PÚBLICA Y EL COVID 19

EMERGENCIA SANITARIA COVID 19

Inés María Baldeón B.
Directora General Grupo CEAS





LOS “SOBREPREGIOS” EN CONTRATACIÓN PÚBLICA Y EL COVID-19:
Más allá de lo evidente.

Inés María Baldeón Barriga

Junio, 2020

LOS “SOBREPREGIOS” EN CONTRATACIÓN PÚBLICA Y EL COVID-19:
Más allá de lo evidente.

Autora y Edición General

Inés María Baldeón Barriga

Impresión digital

Grupo CEAS

Quito – Ecuador, junio 2020

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte, ni transmitida por ningún sistema de recuperación de información, sin autorización del titular de los derechos de autor.

Inés María Baldeón B.

PHD en Derecho, Doctora Internacional en Derechos Fundamentales y Libertades Públicas; Doctora en Jurisprudencia; Máster en Derecho Constitucional; MBA Máster Business Administration; Consultora, Asesora Jurídica y Capacitadora en Derecho de la Contratación Pública, Derecho de la Competencia y Derecho Corporativo. Directora General de Grupo CEAS. Catedrática universitaria, Conferencista y Asesora empresarial en Ecuador, Israel y España; Árbitro internacional. Autora de numerosas publicaciones jurídicas, siendo las últimas: *“La crisis sanitaria por el COVID 19 y su impacto en la educación superior pública”*, *“La participación de proveedores ecuatorianos en la Contratación Pública española a raíz del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y del COVID-19”*, *“Un “por” y un “de” marcan la diferencia en materia constitucional”*, *“¿Cómo hacer que el Derecho Administrativo sea “menos aburrido para los no expertos o entendidos?”*, *“El principio jurídico “Non bis in idem” en el ámbito de la Contratación Pública y su relación con el Derecho Competencia”*, *El Régimen Interadministrativo en la Contratación Pública del Ecuador y su análisis en el Derecho Comparado”*; y, *“La Libertad de Empresa y el Derecho de la Competencia en el marco de la Contratación Pública del Ecuador”*.

ibaldeon@ceas.com.ec.

www.grupoceas.com.ec

Con la pandemia “los criterios de compra, dieron paso a los criterios de venta”, es decir que es el “vendedor COVID” el que impone las reglas de juego, porque hay millones de compradores dispuestos a comprar y muy pocos proveedores con capacidad de abastecer esas demandas. Sustento mi hipótesis en que hay países con mucho dinero que no pueden comprar y que, en ciencia económica, los productos valen lo que el comprador está dispuesto a pagar por ellos, cuyos precios suben cuando esos productos son escasos. Por lo tanto, la subida de precios de los productos de emergencia sanitaria no puede tener como único origen la corrupción denunciada de forma general, sino que estamos frente a otro escenario en donde hay una demanda que supera con creces la oferta productiva, lo cual nos obliga a mejorar, fortalecer y consolidar los procesos de compra, para aglutinar compradores que hagan frente común en la búsqueda de precios al por mayor y por grandes cantidades, que elimine la cadena interminable de revendedores y comisionistas. A la par, hay que buscar mecanismos de autoabastecimiento, pues de la globalización económica, hemos pasado a un “sálvese quien pueda” con fuertes medidas de proteccionismo nacional asociado.

ABSTRACT

With the pandemic "the purchase criteria gave way to the sale criteria", that is to say, it is the "COVID Seller" who imposes the rules of the game because there are millions of buyers willing to buy and very few suppliers with the capacity to supply those demands. I support my hypothesis that there are countries with a lot of money that cannot buy and that, in economic science, products are worth what the buyer is willing to pay for them, whose prices rise when those products are scarce. Therefore, the rise in prices of emergency health products cannot have as its sole origin the corruption, we are facing another scenario where there is a demand that far exceeds the productive supply, which It forces to improve, strengthen and consolidate the purchasing processes, to bring together buyers who face common in the search for wholesale prices and for large quantities, which eliminates the endless chain of resellers and commission agents. At the same time, we must seek self-sufficiency mechanisms, because after the economic globalization we move to a "save yourself who can" with strong measures of associated national protectionism.

PALABRAS CLAVES (DESCRIPTORES)

Contratación Pública, Gobiernos, Sobreprecios, Corrupción, Pandemia, COVID 19, Globalización Económica, Proteccionismo nacional, Compras consolidadas.

KEYWORDS (DESCRIPTORS)

Public Contracting, Governments, Overpricing, Corruption, Pandemic, COVID 19, Economic Globalization, National Protectionism, Consolidated Purchases.

SUMARIO

- I. Antecedentes.
- II. Hipótesis y justificación: "Los criterios de compra dieron paso a los criterios "de venta.
- III. De la globalización económica a un fuerte proteccionismo nacional: Cultura de prevención y autoabastecimiento más compras regionales consolidadas.
- IV. Referencias.

I. ANTECEDENTES

LOS “SOBREPICIOS” EN CONTRATACIÓN PÚBLICA Y EL COVID: Más allá de lo evidente.

Con la pandemia se disparó la demanda de mascarillas, guantes, batas quirúrgicas, ventiladores, etc., que se convirtieron en productos escasos y como tales, muy valiosos (el 85% de hospitales en el mundo tiene problemas de abastecimiento).

Los gobiernos, obligados a abastecer esta demanda, deben hacer procesos de contratación pública y en unos países más que en otros afloran denuncias de aparentes sobrepicios.

El “rasgarse las vestiduras”, los “shows mediáticos”, los gritos de “yo no fui”, “o no lo sabía”, “la culpa es del otro”, se cruzaron con voces agoreras de una sociedad “podrida sin remedio”, presuntamente inundada de “parias” y “apestosos sociales”, con un clamor de “cárcel para todos”.

Sin descartar que podemos estar afectados por un deterioro moral profundo que causa repugnancia (ratificado porque ante la primera sospecha los “implicados echaron la culpa a otros, o huyeron”), considero que la corrupción no es la única causa del incremento de los precios de los productos de emergencia sanitaria.

Al respecto, tal vez puedo ser una de las primeras o quizá la única experta en Contratación Pública que adopta un criterio más allá de lo “evidente” y que se “aleja” de la corriente de pensamiento general (no será la primera vez que eso ocurra), ello

se produce por la “ventaja” que tengo al poder combinar la practicidad que me da mi rol de empresaria del mercado real junto con la agudeza intelectual que me genera mi pasión académica (es decir no hablo solo desde la teoría, sino desde la evidencia del mercado en el que me desenvuelvo).

II. HIPÓTESIS Y JUSTIFICACIÓN:

“Los criterios de compra dieron paso a los criterios de venta”

Mi hipótesis es que con la pandemia “los criterios de compra, dieron paso a los criterios de venta”, es decir que es el “vendedor COVID” el que impone las reglas de juego, porque hay millones de compradores dispuestos a comprar y muy pocos proveedores con capacidad de abastecer esas demandas. Sustento mi hipótesis en que hay países con mucho dinero que no pueden comprar y que, en ciencia económica, los productos valen lo que el comprador está dispuesto a pagar por ellos, cuyos precios suben cuando esos productos son escasos.

Solo basta ver a los gobiernos de Alemania y Francia denunciando a Estados Unidos de América por la “confiscación” de productos ya comprados; al gobierno de España denunciando a Turquía por el mismo hecho; a Brasil viendo “perder” su avión de mercadería desviada de China a USA; a aviones de los gobiernos de Italia o Israel regresando vacíos de los aeropuertos chinos porque otros llegaron antes y pagaron más dinero por productos ya comprados; al gobierno de Perú desistiendo de ir a traer la mercadería comprada en China por miedo a que en el camino cualquier gobierno le confisque su mercadería; es decir no son especulaciones son casos comprobados.

EE.UU. y en general los países desarrollados solo tienen reservas que suponen no más del 1,5% de su demanda. Trump prohibió las exportaciones, a igual que lo hizo Turquía, la India y otros países. Medtronic (Irlanda) incrementó en 40% su producción de ventiladores y Siare Engineering International Group (Italia) en un 1150%; Seat de España dejó de producir vehículos y pasó a fabricar ventiladores; pero esos esfuerzos a igual que las empresas textiles cambiando su giro para elaborar mascarillas, siguen siendo insuficientes frente a la brutal demanda global.

Por ello digo, que, a raíz de la pandemia, los vendedores imponen las reglas, los precios cambian en cualquier momento aún que se tenga un contrato firmado, son inaceptables pagos posteriores a la entrega. (Hay escenas escalofriantes en las que los representantes de gobiernos llegan a las fábricas y se llevan mercaderías que estaban pre vendidas, poniendo el dinero sobre la mesa, en una cantidad mayor y en efectivo; pues frente a un comprador desistido, hay millones de compradores ansiando ese mismo producto).

Si esta "guerra de las mascarillas" o de elementos de protección individual "EPIs" se dio entre gobiernos que "tienen plata", imaginémoslo a países como Ecuador, sin dinero para pagar ni por anticipado ni a veces después y en donde pensamos ingenuamente que cada entidad contratante puede hacer procesos de compra de "uno en uno", armando todo un expediente y esperando que los vendedores les den precios de "mayoristas" y privilegien la compra de "una mascarilla

o de un respirador”, pensando que van a dejar de vender a quienes les compran grandes cantidades y con pagos anticipados.

En esa realidad, pudo aflorar “una cadena interminable de revendedores”, cada uno marginando su propia comisión y con un proveedor final que tiene el riesgo de vender al sector público, presentando su oferta, esperando la evaluación, adjudicación, firma del contrato y posterior -o tardío- pago, sin descartar que en el camino aparezcan las denuncias de aparentes sobrepuestos, porque así como afloraron en la pandemia los “que se creen expertos por haber accedido a una entrevista o haber dado unas conferencias por zoom”, también aparecieron los “expertos en estudios de mercado”, que comparan los precios de venta con los vigentes antes de la pandemia o los precios al por mayor.

III. DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA A UN FUERTE PROTECCIONISMO NACIONAL:

Cultura de prevención y autoabastecimiento más compras regionales consolidadas

La pandemia implicó quizá el fin de la globalización económica, al menos de la manera que la conocíamos y dio paso a un proteccionismo nacional fuerte en donde suena un “sálvese quien pueda” que implicará que saldrán “mejor parados” los países más ricos y en cuya realidad los países menos desarrollados -como los de América Latina- deberíamos adoptar medidas preventivas para evitar el contagio del virus y buscar mecanismos de auto subsistencia productiva, intentando consolidarnos

en un solo frente de compra regional para ser atendidos en el escaso mercado de abastecimiento.

El relajamiento y lo que causa sospecha es que los políticos cuestionados se enredan en un discurso poco convincente, sin analizar aspectos como los que pretendo señalar en este artículo, lo cual haría sospechar que pueden tener “rabo de paja”.

Sin perjuicio de ello, creo que el solo hecho de pedir “cárcel para todos”, no logra solucionar una crisis que viene para quedarse por largo tiempo.

De ahí que, se deba incrementar la transparencia, la ética en el manejo de los recursos públicos, sin olvidar que tenemos una nueva realidad de fuerte escasez de proveedores y una avalancha “inmisericorde” de compradores con plata para intentar cuidar su vida; de la cual podremos intentar salir bien parados solo si propiciamos frentes de compra consolidados que agrupen requerimientos y eviten una cadena interminable de revendedores y comisionistas.

Si no logramos ello y seguimos propiciando la cultura del escándalo mediático (con denuncias por todo y muchas veces sin fundamento, con políticos huyendo por caer en sus propias trampas o en las de sus contrincantes) inundará la cultura del miedo no solo al contagio del coronavirus, sino que caeremos en el error de “penalizar todo”, de tener inundadas las cárceles como “venganza colectiva” y además, ahuyentaremos a proveedores honestos que ante el miedo al escándalo y a la afectación de su buen nombre y reputación, preferirán alejarse del mercado público, dejando ese ámbito

como "tierra de nadie", o más bien de aquellos que no les importa vivir del escándalo ni les importa su buena reputación ni su buen nombre.

Una gran tarea, que nos corresponde asumir a todos.!

IV. REFERENCIAS.

Baldeón B. Inés María (2020), *“La participación de proveedores ecuatorianos en la Contratación Pública española a raíz del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y del COVID-19”*, Editorial GRUPO CEAS, mayo 2020.

Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (2020). *“CPCCS vigilará procesos de contratación y ofrecimientos relacionados con la emergencia sanitaria decretada a causa del COVID-19”*. Boletín de prensa No. 191. <https://www.cpccs.gob.ec/2020/04/cpccs-vigilara-procesos-de-contratacion-y-ofrecimientos-relacionados-con-la-emergencia-sanitaria-decretada-a-causa-del-covid-19/>; fecha de consulta: 13 de junio de 2020.

Diario El Comercio, (2020). *“Tendencias del COVID 19, soberanía-modelo-globalización-planeta”*, Recuperado de: <https://elcomercio.com/tendencias/covid19-soberania/>; fecha de consulta: 29 de abril de 2020.

Diario El Expreso: (2020). *“Crisis del Coronavirus y la economía ecuatoriana”*, Recuperado de: <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/crisis-coronavirus-economia-ecuatoriana-decreceria-4-6-2020-8179>. fecha de consulta: mayo 4 de 2020.

Gozzer, Stefanía (2020). *“Coronavirus: cómo afecta a América Latina la pugna entre países por conseguir respiradores, ventiladores y mascarillas”*, BBC. Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-52233577>; fecha de consulta: 12 de junio de 2020.

Opertti Fabrizio, Mesquita Mauricio (2020). *“Impacto del coronavirus en el comercio y la integración: ¿qué hacer?”*, Recuperado de: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/coronavirus-comercio-integracion/>; fecha de consulta: 5 de mayo 2020.

Primicias. *“Nuevas denuncias de sobreprecios ante la emergencia sanitaria”*. <https://www.primicias.ec/noticias/politica/denuncias-sobreprecios-compras-emergencia/>; fecha de consulta: 13 de junio de 2020.

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales SUBREI, *“COVID 19 y el Comercio Internacional: consideraciones y acciones sugeridas”*, (2020) Recuperado de: <https://www.subrei.gob.cl/2020/04/covid-19-y-el-comercio-internacional-consideraciones-y-acciones-sugeridas/>; fecha de consulta 4 de mayo de 2020.